VII kadencja

SEJM RZECZYPOSPOLITEJ POLSKIEJ

KANCELARIA SEJMU
Biuro Komisji Sejmowych

PEŁNY ZAPIS PRZEBIEGU POSIEDZENIA

■ **Komisji Skarbu Państwa**
(nr 127)
z dnia 27 listopada 2014 r.

Pełny zapis przebiegu posiedzenia

Komisji Skarbu Państwa (nr 127)

27 listopada 2014 r.

Komisja Skarbu Państwa, obradująca pod przewodnictwem posła **Tadeusza Aziewicza (PO)**, przewodniczącego Komisji, rozpatrzyła:

– informację na temat aktualnej sytuacji i strategii rozwoju PZU SA.

W posiedzeniu udział wzięli: **Urszula Pasławska** podsekretarz stanu w Ministerstwie Skarbu Państwa wraz ze współpracownikami, **Piotr Mienicki** główny specjalista w Najwyższej Izbie Kontroli, **Beata Baluta** dyrektor Departamentu Nadzoru Ubezpieczeniowego oraz **Paweł Sawicki** dyrektor Departamentu Licencji Ubezpieczeniowych i Emerytalnych Urzędu Komisji Nadzoru Finansowego, **Piotr Radziszewski** naczelnik Wydziału Sektora Ubezpieczeń w Departamencie Rozwoju Rynku Finansowego Ministerstwa Finansów, **Andrzej Klesyk** prezes zarządu Powszechnego Zakładu Ubezpieczeń SA wraz ze współpracownikami, **Maciej Bartol** ekspert Instytutu Sobieskiego.

W posiedzeniu udział wzięli pracownicy Kancelarii Sejmu: **Wiesław Kozioł** i **Iwona Kubaszewska** – z sekretariatu Komisji w Biurze Komisji Sejmowych.

Przewodniczący poseł Tadeusz Aziewicz (PO):

Otwieram posiedzenie Komisji Skarbu Państwa. Serdecznie witam wszystkich zebranych, panią poseł, panów posłów, zaproszonych gości z panią minister skarbu Urszulą Pasławską. Witam pana prezesa PZU Andrzeja Klesyka.

W dzisiejszym porządku dziennym mamy do rozpatrzenia jeden punkt. Jest to rozpatrzenie informacji na temat aktualnej sytuacji i strategii rozwoju PZU SA. Informację przedstawia Minister Skarbu Państwa. Czy są jakieś uwagi do porządku posiedzenia? Nie widzę zgłoszeń, zatem stwierdzam przyjęcie porządku. Bardzo proszę panią minister o przedstawienie odpowiedniej informacji. Wiem, że pani minister bardzo szybko nas opuści, bo musi wystąpić na posiedzeniu Komisji Finansów Publicznych, ale do końca posiedzenia będzie obecny pan prezes Klesyk, jak również pan dyrektor, i odpowiedzą na pytania członków Komisji. Bardzo proszę o przedstawienie informacji.

Podsekretarz stanu w Ministerstwie Skarbu Państwa Urszula Pasławska:

Szanowny panie przewodniczący, Wysoka Komisjo, żeby nie tracić czasu, chciałabym poprosić pana prezesa PZU o przedstawienie sytuacji w spółce i strategii na przyszłe lata. Rok 2014 jest ostatnim rokiem obecnie obowiązującej strategii. Jeśli pan przewodniczący wyrazi zgodę, to o wyzwaniach i bieżącej sytuacji opowie pan prezes Klesyk.

Przewodniczący poseł Tadeusz Aziewicz (PO):

Bardzo proszę, panie prezesie.

Prezes zarządu Powszechnego Zakładu Ubezpieczeń SA Andrzej Klesyk:

Dziękuję bardzo. Panie przewodniczący, Wysoka Komisjo, ile mam czasu na przedstawienie informacji?

Przewodniczący poseł Tadeusz Aziewicz (PO):

Prosilibyśmy o kilkunastominutową prezentację, potem czas wypowiedzi będzie zapewne zależał od pytań.

Prezes zarządu PZU SA Andrzej Klesyk:

Wiem, że materiały zostały państwu przesłane i mogli państwo z nimi się zapoznać. Mam też dodatkowy slajd, który państwu pokażę. Materiały są oparte na wiadomościach publicznych. Ze względu na to, że jesteśmy spółką notowaną na giełdzie, możemy mówić tylko o danych, które są informacjami publicznymi.

Podam kilka najbardziej podstawowych informacji. Wartość PZU obecnie, to około 42 mld zł. Mamy 16 mln klientów. W spółce PZU Życie i w majątkowej mamy około 14 tys. pracowników i około 16,5 mld zł przypisu składki, czyli tyle pieniędzy zbieramy co roku. Nasz bilans, to około 55 do 60 mld zł. Jesteśmy największym właścicielem obligacji Skarbu Państwa o wartości ponad 30 mld zł.

Struktura akcjonariatu – Skarb Państwa posiada 35% głosów. Jest jeden akcjonariusz posiadający powyżej 5%, jest to Fundusz PTE Aviva. Żaden inny akcjonariusz nie ma więcej niż 5% głosów. Nasi akcjonariusze są rozsiani po całym świecie, są praktycznie na każdym kontynencie. Skarb Państwa ma zagwarantowane w statucie pewne przywileje, a więc prawo głosu. Nikt, kto ma więcej niż 10% akcji, nie może wykonywać prawa głosu z większej ilości akcji niż 10%. Jest to pewnego typu zabezpieczenie dla Skarbu Państwa.

Jeśli chodzi o wyniki finansowe, to mam dla państwa nowy slajd. Jeśli popatrzycie państwo, jak banki inwestycyjne i cały biznes nas postrzega, to zobaczycie państwo na jednej osi, czyli na linii poziomej, wzrost średnioroczny naszych przychodów przez 3 lata, a po prawej stronie – miernik, czyli zwrot na kapitale. W tej czerwonej części są ujęte podmioty, które mają zwrot na kapitale mniejszy niż 8%. W części zielonej są wykazane najlepsze firmy na świecie, a więc Allianz, Talanx, Zurich. To są giganty, potęgi. Natomiast my – jesteśmy klasą sama w sobie. Nie ma takiej firmy na świecie, która uzyskuje tak dobry zwrot na kapitale, i on nadal wzrasta. Jeszcze raz chciałbym to podkreślić: nie ma takiej firmy na całym świecie.

Jeśli chodzi o zwrot dla akcjonariuszy, to ten, kto zainwestował 312 zł cztery i pół roku temu, teraz mógłby sprzedać akcje za około 480 zł za sztukę. Co więcej, otrzymałby 100 zł dywidendy, czyli w ciągu czterech lat zarobiłby na akcjach PZU 100%.

To jest miernik, którym my mierzymy – a więc ponadprzeciętny TSR, czyli całkowity zwrot dla akcjonariuszy. Dla akcjonariuszy ważna jest nie tylko liczba akcji, wartość akcji, ale także wysokość wypłacanej dywidendy. Znajdujemy się poza skalą ze względu na to, jak bardzo rentowną spółką jesteśmy. Jeżeli spojrzeć na spółki Skarbu Państwa, czy z udziałem Skarbu Państwa, np. w ciągu ostatnich trzech lat ich działania, to widać, że PZU przez trzy lata dokonało blisko 74% zwrotu dla akcjonariuszy, zaś niektóre firmy miały wyniki trochę gorsze. Oczywiście można zapytać, w którym momencie, kiedy tak było? Otóż praktycznie w każdym przedziale czasowym PZU jest w czołówce.

Od roku 2009 do 2014 Skarb Państwa otrzymał od PZU 8 mld zl. Nie wliczam w to żadnych dywidend wypłacanych wcześniej, ani sprzedaży 10% Spółki przez Skarb Państwa. To są tylko i wyłącznie przychody budżetowe, czyli jest to nad kreską a nie pod kreską, jeśli dobrze to rozumiem.

Mamy dwa podstawowe biznesy. Jest biznes majątkowy, a więc samochody, mieszkania oraz uprawowy, rolny – i to mniej więcej połowa całego biznesu, 8,3 mld zł, i jest biznes życiowy, w którym mamy prawie 8 mld zł przypisów składki. Nasz udział w rynku, to 31% w ubezpieczeniach majątkowych i 43% w ubezpieczeniach na życie. Raz jeszcze chciałbym podkreślić, że nie ma takiej firmy na świecie. Podczas IPO potencjalni akcjonariusze twierdzili, że tego nie da się utrzymać. My te wyniki nie tylko utrzymujemy, co więcej – nasz udział w rynku się zwiększył.

Następnych kilka slajdów pochodzi z naszej strony internetowej, na której podajemy naszym akcjonariuszom wyniki za I półrocze. Obecnie mamy już wyniki za trzy kwartały, więc możemy powiedzieć, że za te trzy kwartały, to jest 2,5 mld zł zysku na poziomie grupy. Ciągle mamy powyżej 20% rentowności kapitału. Kapitał własny spadł z prostego powodu – wypłaciliśmy dywidendę. Natomiast ciągle Spółka PZU, jako grupa, ma prawie trzy razy więcej kapitału niż regulacyjnie nam jest potrzebne, a więc jest to bardzo, bardzo silna instytucja, ważna także dla finansów publicznych.

Proponowałbym nie zatrzymywać się zbytnio przy szczegółach ubezpieczeń majątkowych, rzeczowych. W materiale macie państwo slajdy, żebyście wiedzieli, z czego składa się nasz biznes. To jest polityka kapitałowa i dywidendowa, bardzo ważna dla Ministerstwa Skarbu Państwa i dla Ministerstwa Finansów. Zrobiliśmy kilka takich transakcji wewnętrznych, które umożliwiły wypłacenie większej dywidendy niż normalnie byłoby to możliwe do wypłacenia. Dla przykładu: w ubiegłym roku PZU, jako grupa,

zarobił około 3,5 mld zł, natomiast akcjonariuszom wypłacimy za ubiegły rok 4,8 mld zł. To są realne przychody budżetu.

Jak powiedziała pani minister, realizacja strategii kończy się w 2014 r. Teraz pracujemy nad nową strategią, o której powiem za chwileczkę. Wcześniej chciałbym podać państwu kilka ciekawszych informacji o tym, co udało nam się zrobić, uzyskać w strategii na lata 2012 – 2014. Tak, jak na tym slajdzie, wyglądały oddziały mniej więcej 5 czy 7 lat temu. To są zdjęcia autentyczne. Teraz oddział PZU standardowo wygląda tak. Już 80% naszych oddziałów jest w takim standardzie. Takich standardów, jak na poprzednim obrazku, teraz nie ma. W roku 2007, gdy przychodziłem do firmy, tych oddziałów było 730. Teraz mamy ich 420. Są to oddziały wspólne – i ubezpieczenia na życie i majątkowe. Dawniej były one osobno. Nie miało to wielkiego sensu. Tak to wyglądało, a teraz wygląda to mniej więcej tak – jest to nowy standard obsługi klienta. Nie ma czego się wstydzić, jest to zrealizowane praktycznie na poziomie europejskim, a może nawet i wyższym.

Nasze agencje – mamy 8,5 tys. agentów wyłącznych. To jest jeden z moich ulubionych obrazków: to nasz agent wyłączny. Teraz agencje wyglądają właśnie tak. Każdy agent, chcący mieć logo PZU, musi spełniać określone standardy. Dotyczy to też multiagencji.

Kolejna kwestia – rozproszona likwidacja. W ostatnich sześciu latach udało nam się to wszystko scentralizować. Dla zobrazowania: pięć lat temu mieliśmy 113 ksiąg głównych, co oznaczało, że aby zrobić zestawienie finansowe PZU, musieliśmy policzyć 113 różnych ksiąg, poskładać w jeden blok danych. Teraz mamy praktycznie sześć centrów *back office* i likwidacji szkód. Wszystko jest scentralizowane, bez papierów. To jest zdjęcie pani księgowej z jednego z inspektoratów, a to są obecne nasze scentralizowane operacje likwidacji. Jesteśmy teraz firmą, która nie produkuje papieru. Jeśli wejdziecie państwo do naszych centrów *back office*, to zobaczycie, że nie ma tam papierów. Wyprodukowaliśmy 38 km bieżących papierów, a teraz produkujemy dużo mniej, bo 10 km, a i to nie dlatego, że tak chcemy, tylko ponieważ prawo od nas tego wymaga.

Dokumentacja. Teraz dokumentacja, która musiała zostać zarchiwizowana, wygląda mniej więcej tak. To jest coś, z czego jesteśmy niesamowicie dumni. W roku 2006 i 2007 z roku na rok tracili pomiędzy 5 a 6 punktów procentowych udziału w rynku, czyli spadaliśm" o 6 punktów procentowych. W czasie IPO obiecaliśmy naszym akcjonariuszom, że nasz udział w rynku się ustabilizuje i zacznie rosnąć. Nikt w to nie wierzył, ponieważ, jak mówiłem, nie ma firmy na świecie, która ma ponad 30% udziału w rynku. Nam ten udział w rynku się ustabilizował i teraz w zasadzie mogę zaraportować, że z danych za ostatni kwartał wynika, że jesteśmy najszybciej rosnącą firmą, czyli zwiększamy nasz udział w rynku.

Koszty administracyjne. Nie te realne, tylko nominalne, przez ostatnie 5 lat zostały zredukowane o 20%. Oczywiście odbyło się to także przy pewnej utracie zatrudnienia. Straciło pracę około 4,5 tys. osób. Ze względu na pozycję finansową firmy mogliśmy sobie pozwolić na bardzo dobre odprawy. Nie mieliśmy ani jednego protestu związków zawodowych. Wszystko z nimi było odpowiednio ustalane.

Zgodnie z naszą strategią, gdy już mieliśmy pewność, że się zmieniamy, postanowiliśmy zmienić wizerunek. Wracamy praktycznie do korzeni. Wiem, że było dosyć dużo kontrowersji, dyskusji na ten temat. To logo po lewej stronie, to jest prawdziwe logo PZU z lat 50., zaprojektowane w tym czasie przez grafików. W latach 90. nie wiadomo z jakiego powodu zostało stworzone logo z taką szarfą, wieńcem, czy czymś podobnym. Powróciliśmy do korzeni i za bardzo niewielką kwotę udało nam się to logo odświeżyć, zmienić. Za chwileczkę powrócę także do tej kwestii.

System polisowy. To jest coś, co do czego zaistniała pewnego rodzaju kontrowersja. To system, na którym pracował PZU; każda zmiana w tym systemie kosztowała nas od 1 mln zł w górę. Zmiana taryfy, czyli zmiana ceny, kosztowała około 1 mln zł, a jej wdrożenie zajmowało około sześć miesięcy. Teraz robimy największy projekt informatyczny w tej części Europy. Zmieniamy ten system na najnowocześniejszy na świecie, skonstruowany przez firmę Guidewire z USA. Trwa wdrożenie systemu; zamkniemy je praktycznie do końca roku. Już ponad milion polis zostało wdrożonych w nowym systemie. Od nowego roku żadna osoba fizyczna nie będzie miała polisy wystawionej w innym

systemie. Jesteśmy w stanie przenieść się z XIX w do wieku XXI. Dla przykładu, aby państwo wiedzieli, o jakiej skali działania mówimy: co trzy sekundy wystawiamy polisę. To jest nasza skala, to tak, jakby połączyć trzy banki PKO BP – jeśli chodzi o liczbę klientów.

Wdrażamy nowe standardy na rynku, czyli rewolucja w OC. To być może państwo widzieliście. Dziękujemy za wsparcie niektórych posłów. Powiem szczerze, że było ono niezależne od opcji politycznej. Dziękuję za nie bardzo. Jest to ułatwienie dla klienta. Jeżeli jest się klientem PZU, to niezależnie od tego, kto jest sprawcą wypadku, klient PZU może mieć szkodę zlikwidowaną przez PZU. Wtedy my dochodzimy roszczeń regresem od sprawcy, dzięki czemu klient PZU, jeśli płaci OC, ma jakąś korzyść. To nie jest traktowane jako podatek. Cały rynek się burzył, więc raz jeszcze tym państwu, którzy nam pomogli, bardzo, bardzo dziękuję.

Ostatnia nasza nowość, to samochody zastępcze. Ze względu na wyroki Sądu Najwyższego każdemu klientowi, który tego chce, musimy zaoferować samochód zastępczy. Okazało się, że firmy wynajmowały samochody naszym klientom po 350 zł dziennie na przykład za matiza. Stwierdziliśmy, że jako największa firma, musimy ukrócić tego typu praktyki i wprowadziliśmy 300 samochodów zastępczych – toyoty hybrydowe. Ktokolwiek potrzebuje samochodu zastępczego, dostaje od nas taki samochód zastępczy za 100 zł netto, czyli za 123 zł, co jest bardzo dobrą ceną. Oczywiście sugerujemy, żeby jednak nie powodować wypadków.

Te wszystkie zmiany widać w percepcji firmy. To jest coś, z czego jesteśmy bardzo dumni. Pod względem zajmowanego miejsca na skali przesunęliśmy się z pozycji bliskiej PKP, Poczty Polskiej a także LOT i ZUS, w stronę takich firm, jak AIG, Link4 Plus, czy Bank BPH. Jesteśmy postrzegani przez klientów, jako bardzo nowoczesna marka, z czego jesteśmy bardzo zadowoleni.

Wzrost udziału w rynku – już mówiłem o tym państwu, że to jest coś, z czego jesteśmy bardzo dumni. Wszyscy mówili nam, że to niemożliwe, a jednak udało się to osiągnąć. Być może słyszeliście państwo o tym, że dokonaliśmy zakupu spółek od firmy angielskiej RSA? Kupiliśmy największą firmę na Litwie, odpowiednik naszego PZU – Lietuvos Draudimas AB. Kupiliśmy największą firmę na Łotwie – też odpowiednik PZU. Jesteśmy numer 1 na Litwie i na Łotwie. Kupiliśmy też firmę w Estonii. Dzięki połączeniu z naszą firmą, będziemy mieli 14% udziału w rynku, co nas plasuje na trzecim miejscu. Mam nadzieję, że w ciągu roku znajdziemy się na miejscu drugim. Także firma Link4 jest naszą własnością. Będziemy tę firmę trzymali jak najdalej od nas, tzn. chodzi o to, żeby to dla klienta były dwie osobne oferty. Nie chcemy więc, aby Link 4 w jakikolwiek sposób kojarzył się z PZU, żeby uważano, że to jest to samo, co PZU, tylko tańsze. Jest to nasza strategiczna decyzja, aby mieć dwie marki w Polsce. Właściwie większość dużych ubezpieczycieli na świecie ma więcej niż jedną markę.

Co mógłbym powiedzieć o strategii? To jest coś, co przygotowujemy teraz, nad czym dyskutujemy z radą nadzorczą i z właścicielem. Jest tu pan dyrektor z ministerstwa, jest on także sekretarzem rady nadzorczej. Wie, że o tym dyskutujemy.

Strategia PZU będzie oparta o trzy bardzo silne filary. Pierwszy, to ubezpieczenia. Z tego nie wychodzimy. Nie jesteśmy Nokią, nie przechodzimy od produkcji kaloszy do wytwarzania telefonów komórkowych. Tu musimy walczyć, musimy być najbardziej rentownym przedsięwzięciem w tej części Europy i w Polsce.

Drugi filar, to zarządzanie aktywami. Dla nas, jako ubezpieczyciela, musi to się stać dodatkowym źródłem przychodów. Obecnie jesteśmy największym *assetmanagerem* w tej części świata, tylko, że to są nasze własne aktywa. My tych aktywów w PTE i naszych własnych mamy 75 mld zł. Tylko niecałe 6 mld zł znajduje się poza naszymi aktywami. Musimy bardzo znacznie zwiększyć zarządzanie aktywami.

Trzeci filar naszej strategii, to opieka medyczna. Prawdę mówiąc, już kilka lat temu liczyliśmy tu na to, że w Sejmie przejdzie ustawa o dodatkowych ubezpieczeniach zdrowotnych. Liczyliśmy na to bardzo. Teraz nie ma warunków, by wprowadzić bardzo dobre ubezpieczenia dodatkowe. Jesteśmy liderem na rynku ubezpieczeń zdrowotnych, natomiast nasz przypis składki, to 70 mln zł, przy całości wydatków społeczeństwa na służbę zdrowia wynoszącej około 100 mld zł, to więc, co mamy, to błąd po przecinku. Liczymy

na to wchodząc w obszar opieki medycznej, że będziemy mogli kupić sobie opcje i że jeśli będą dodatkowe ubezpieczenia zdrowotne, to będziemy do tego bardzo dobrze przygotowani. Nie może być tak, że firmy takie, jak LUX MED, Medicover są kontrolowane przez właścicieli spoza Polski, musimy także mieć coś podobnego. Chcemy zbudować tego typu biznes. To nie jest biznes ubezpieczeniowy, to normalny biznes zdrowotny. Chcemy być podmiotem, który jest w stanie oferować usługi zdrowotne. Na razie nie chcemy wchodzić w szpitale. Przyglądamy się temu – zobaczymy, jak to będzie wyglądało także po wyborach samorządowych, jeśli chodzi o decyzje samorządowców dotyczące przyszłości szpitali. Już rozpoczęliśmy transakcje tego typu. Kupiliśmy od spółki TAURON i ORLEN ich działalność medyczną. Jest to już dosyć znacząca część naszego biznesu zdrowotnego.

Rozwój grupy będzie w przyszłości oparty o segmentację grup klientów. Mamy 16 mln klientów. Traktujemy ich tak samo. Działanie na zasadzie, że dosprzedajemy klientom z różnych segmentów produkty z różnych grup, jest na poziomie statystycznym, co oznacza, że nie wykorzystujemy naszej skali. Mam nadzieję, że po wprowadzeniu naszej strategii będziemy uzyskiwać tę synergię. Mam też nadzieję, że będziemy w stanie dostarczać równie dobre, albo i lepsze zwroty dla akcjonariuszy. Na tym bym chyba zakończył prezentację strategii. Jestem przygotowany na państwa pytania.

Przewodniczący poseł Tadeusz Aziewicz (PO):

Dziękuję bardzo, panie prezesie. Otwieram dyskusję. Jako pierwszy zgłosił się chyba pan poseł Warzecha, potem pan poseł Małecki, czy jest odwrotnie? Poseł Małecki jest dzisiaj ekspertem. Bardzo proszę, panie pośle.

Poseł Maciej Małecki (PiS):

Dziękuję bardzo. Panie prezesie, zaczynając od wskaźnika TSR: proszę o uściślenie, czy nie jest tak, że wskaźnik ten w rzeczywistości jest niższy niż przez pana podany, poprzez to, że zawiera skumulowaną dywidendę wypłaconą Eureko przed debiutem giełdowym i przyrost wartości po debiucie giełdowym?

Prosiłbym o wyjaśnienie, dlaczego dane PZU – mówimy o slajdzie nr 5, zostały przedstawione w stosunku do innych ubezpieczycieli w taki sposób, że dane PZU są podane z okresu po największym spadku akcji konkurencyjnych firm oraz kiedy nie było wypłacana dywidenda? Wskaźniki są podane właśnie z tego okresu: PZU – po okresie spadku i niewypłacania dywidend, a konkurencja – w okresie spadku i właśnie wypłacania dywidend.

Slajd nr 8: pan prezes podał wartość majątku PZU Życie, udział na rynku PZU Życie w rynku wynoszący 43,3%, tymczasem według danych KNF można znaleźć wartość wynoszącą 29,8%.

Prosiłbym o wyjaśnienie, co znaczy sformułowanie „składka regularna", bowiem w przypisie na dole podano, że są to „Dane za 2013 r. dla PZU – udział w składce regularnej". A dlaczego nie w przypisanej?

Konsekwentne utrzymanie udziału rynkowego PZU SA w segmencie klienta indywidualnego w ostatnich latach: wcześniej podany był udział 31,3%, a tu model klienta indywidualnego został jakby wyjęty z całego portfela i podany wynik, to 34,6%. Dlaczego akurat taki?

Koszty administracyjne: panie prezesie, dane, które państwo publikowaliście zdaje się wczoraj lub przedwczoraj, mówią o tym, że pomiędzy III kwartałem 2013 r. a III kwartałem bieżącego roku koszty administracyjne skoczyły o 9,5%, a koszty akwizycji o 7,5%. Prosiłbym o wyjaśnienie, dlaczego tak się stało?

Zmiana logotypu, o którym pan wspominał – proszę o wyjaśnienie, ile to kosztowało, w jakim trybie wyłoniono wykonawcę. Jeśli chodzi o koszt, to prosiłbym o podanie całości kwoty, łącznie z promocją nowego logotypu w mediach. Rozumiem, że wtedy też była nieco wzmożona kampania medialna?

System polisowy Everest – tak samo, chciałbym usłyszeć, ile kosztował, jakie doświadczenie ma wykonawca we wdrażaniu podobnych systemów? Jakie są oszczędności względem poprzedniego systemu i czy ten system działa już w całości, czy też państwo pracujecie i na nowym systemie i na starym systemie?

Rewolucja w rozliczaniu ubezpieczeń OC – czy do tej bezpośredniej likwidacji państwo wykorzystujecie tylko własne zasoby ludzkie, czy są angażowane jakieś podmioty zewnętrzne? Jeśli tak, to prosiłbym o wyjaśnienie i podanie kosztów tej operacji.

Flota aut zastępczych – często można spotkać ogłoszenia „Wypożyczenie samochodu 99 zł za dobę". Pan prezes mówił o 350 zł i o samochodach dosyć niskiej jakości i przestarzałych. Te 350 zł, ta kwota, zaskakuje. Czy to wynikało z umów, które państwo mieliście wynegocjowane na takim poziomie z wypożyczalniami na zasadzie, że ktoś, kto pracuje dla PZU, wypożycza klientowi auto po 350 zł? Prosiłbym o wyjaśnienie tego, w jaki sposób ta flota 300 aut będzie tańsza niż te z ogłoszenia, z którymi się spotykamy, jako klienci indywidualni – 100 zł za dobę?

Z końcowej wypowiedzi pana prezesa o przejęciach spółek w Krajach Bałtyckich – Litwy Łotwy, Estonii oraz przejęciu Link4 wynika, że PZU jest szacowane na giełdzie na 11,5 raza rocznego zysku. Tymczasem Link4 kupiliście państwo za szesnastokrotność rocznego zysku, a bałtyckie spółki zdaje się, że za dwudziestokrotność zysku. Jaki w tym jest interes? Czy nie doszło tu po prostu do przepłacenia? Czy majątek PZU nie mógł pracować gdzieś indziej dużo efektywniej?

Z tym się wiąże moje kolejne pytanie. Wchodząc do PZU w 2007 r. pan prezes zapowiadał przejęcie jakiegoś banku. Mówił, że do rozwoju PZU potrzebny jest bank. Najpierw w 2008 r. nastąpiło nieudana próba przejęcia jednego banku, potem nieudane podejście do WBK, bowiem dwukrotnie wyprzedził państwa hiszpański Santander, a w ostatnim kwartale 2013 r. w przypadku BGŻ SA skuteczniejszy lub szybszy okazał się bank BNP. W międzyczasie państwo nie ogłaszaliście prób stworzenia własnego banku i budowy instytucji tak, jak to zrobił np. Alior Bank.

To by było na tyle moich pytań. Prosiłbym, żeby przedłużeniem mego głosu w dyskusji była sygnalizowana przeze mnie przed posiedzeniem Komisji wypowiedź eksperta.

Przewodniczący poseł Tadeusz Aziewicz (PO):

Dziękuję bardzo. Czy pan poseł Warzecha zgadza się na to, bo był pan pierwszy w kolejności? Czy najpierw ma zabrać głos ekspert, czy pan poseł?

Poseł Jan Warzecha (PiS):

Proszę bardzo.

Przewodniczący poseł Tadeusz Aziewicz (PO):

Jako pierwszy ekspert, proszę bardzo.

Ekspert Instytutu Sobieskiego Maciej Bartol:

Dziękuję bardzo. Panie przewodniczący, Wysoka Komisjo, przede wszystkim chciałbym rozdzielić te dwie grupy pytań na dwie kwestie. Zacznę od kwestii bardziej technicznej, związanej ze wskaźnikami, bo rzeczywiście nasuwają się tu pewne wątpliwości. W innych krajach, bardziej doświadczonych, np. w krajach anglosaskich, precyzja w podawaniu wskaźnika TSR jest niebywale istotna. Są z tym związane bardzo wielkie restrykcje, konsekwencje, itd. Tymczasem u nas tak się troszeczkę nim szafuje, dość swobodnie. Jest prośba o doprecyzowanie wskaźnika TSR. Rzeczywiście jest tu kwestie nieporównywalności TSR PZU na tle innych spółek – a przypominam, że to jest bardzo, bardzo ważna kwestia. Opracowania eksperckie dotyczące rynku, np. JP Morgan, czy Forbes bardzo często podają, że PZU doszedł w tym systemie zarządczym do granicy, której już nie może pokonać. Nawet często podaje się, że inwestorzy stawiają na PKO BP czy PKO SA, a ten wskaźnik też właśnie wiele o tym mówi. To jedna kwestia.

Podobna kwestia z innymi wskaźnikami: z 44% udziału w rynku PZU zszedł do 31,8%. To jest też bardzo ważna kwestia punktów procentowych udziału w rynku, co *de facto* przekłada się na utratę prawie jednej trzeciej klientów. Ten wskaźnik, który pokazuje pan prezes i o którym wspomniał, że jest stabilny, dotyczy wyselekcjonowanego fragmentu. Jest też w mojej ocenie nie bez znaczenia kolejna sprawa i też proszę o krótki komentarz: z czterech głównych filarów PZU i PZU SA widzimy, że w gruncie rzeczy tylko w PZU Życie ubezpieczenia grupowe robią dobry biznes, a reszta wyników, jeśli chodzi o zysk – spada. Tak samo pan poseł nie dodał, że w opublikowanych wczorajszych wynikach III kwartału 2013 r. do III kwartału 2014 r. zysk spadł o 7%. I to jest chyba

dosyć istotna kwestia. Prosiłbym o odpowiedź i rozwianie naszych wątpliwości w tym obszarze. Dziękuję.

Przewodniczący poseł Tadeusz Aziewicz (PO):

Dziękuję bardzo. Pan poseł Warzecha ma głos, proszę bardzo.

Poseł Jan Warzecha (PiS):

Panie prezesie, wspomniał pan o nowych inwestycjach w krajach nadbałtyckich, o zakupie firm – liderów rynku. Nie usłyszałem nic na temat tego, jak się rozwija firma na Ukrainie. Czy w związku z ostatnimi wydarzeniami jest regres, czy też firma tam się rozwija i w jakich rodzajach ubezpieczeń?

Była informacja, że Grupa PZU zatrudnia 14 tys. pracowników i 8,5 agentów wyłącznych. Czy ci agenci wyłączni działają na zasadzie samozatrudnienia, prowadzą własne jednoosobowe działalności gospodarcze, czy też są w jakiś sposób związani innymi umowami?

Wspomniał pan prezes również o zwolnieniach grupowych pracowników. Jakiej liczby te grupowe zwolnienia dotyczyły? Jak wyglądały te porozumienia? Czy ci zwolnieni nadal współpracują z PZU w jakiejś formie w charakterze agentów ubezpieczeniowych, czy też całkowicie już rozwiązali umowy z PZU?

Link4: Jakie produkty głównie sprzedaje PZU – domyślam się, że tu chodzi o ubezpieczania majątkowe? Czy to są tylko i wyłącznie produkty PZU? Jakie są w przybliżeniu różnice cenowe między produktami sprzedawanymi przez agentów wyłącznych, a produktami oferowanymi przez Link4?

Proszę odpowiedzieć również na pytanie, jak firma zareagowała, jeśli chodzi o wyniki finansowe, po ostatnich zmianach w OFE? My nazywamy to demontażem OFE. Czy to się odbiło na wynikach finansowych i za zatrudnieniu w firmie? Dziękuję bardzo.

Przewodniczący poseł Tadeusz Aziewicz (PO):

Dziękuję bardzo. Kolejnym mówcą będzie pan poseł Bury, bardzo proszę, panie przewodniczący.

Poseł Jan Bury (PSL):

Panie prezesie, mam trzy pytania dotyczące różnych obszarów. Po pierwsze, czy PZU myśli nad własnym projektem dotyczącym następującej kwestii: w Polsce od kilku lat jest bardzo duży problem wśród rolników, ale także w kołach łowieckich, dotyczący szkód łowieckich. Jest to od wielu lat problem nierozwiązywalny. Państwo nie chce przejąć na siebie obowiązku wypady szkód łowieckich, koła łowieckie są za słabe, żeby samodzielnie odszkodowania wypłacać. Rolnicy narzekają, że z roku na rok te szkody są coraz większe. Mamy różne produkty ubezpieczeniowe na rynku związane z uprawami, cyklami rocznymi, powodziami, wiatrami, suszami, natomiast czy mają państwo jakiś plan i pomysł na to, żeby przygotować produkt związany z obszarem szkód łowieckich, przeznaczony czy to dla rolników, czy dla kół łowieckich, bo obie grupy sa najbardziej narażone na te szkody? To jeden temat.

O drugiej sprawie mówił już pan poseł Małecki. Mam takie wrażenie, że wypracowujecie zyski głównie w obszarze kraju, na klientach krajowych, a mamy takie globalne podejście, że ciągle chcemy inwestować na obszarze zewnętrznym. Jednak jest w Polsce parę segmentów takich, w które też można zainwestować, mieć przyzwoitą stopę zwrotu, a przy okazji rozwinąć niektóre branże, dzięki czemu powstałyby nowe miejsca pracy Polsce, zyski byłyby w Polsce i inwestycje też by były w Polsce. A my tak trochę idziemy wzorem KGHM: jak zyski wielkie, to inwestujemy je w kraju wielkiego ryzyka, bo nas na to stać, bo jesteśmy tacy mocarstwowi i nowocześni. Pytanie, czy to się nam zwróci i kiedy? Niebawem czas pokaże. A można było włożyć te pieniądze w inne obszary aktywności, niekoniecznie wydobywczej. Jeśli chodzi o PZU pytam o to, o czym mówił pan Małecki: Była okazja w ostatnich paru latach odkupić któryś polski bank, który kupili zagraniczni inwestorzy. Był taką ofertą BGK, BGŻ, był też BOŚ. Okazało się, że po WBK sięgnął Santander, BGŻ też znalazł inwestora. A to są też obszary korzystnej aktywności. Bankowość jest takim obszarem, bo na pewno zyski są też na bardzo zadawalającym poziomie. Polska jest tym krajem, w którym chętnie kupują aktywa obcy inwestorzy,

bo jeśli chodzi o system bankowy, zyskowność w Polsce jest jedną z większych w Europie. Czy więc PZU nie powinno na tym obszarze być bardziej agresywne? Mam wrażenie, że nie przejawiło takiej agresywności, aktywności i dbałości o to, by na tym rynku znaleźć sobie dobry segment bankowy.

I jeszcze jedna sprawa. Chodzi nie tylko segment finansowy. Są niektóre ciekawe segmenty rynku, których rozwój jest w interesie państwa. Ostatnimi czasy problemy ma LOT. Pytanie jest takie: czy PZU – bo prawdopodobnie LOT tu ubezpiecza większość swoich transakcji i przelotów – nie rozważał takiej koncepcji, żeby docelowo zainwestować w narodowego przewoźnika, który być może, dzięki takiemu dużemu akcjonariuszowi jak PZU, za lat 4 czy 5 stałby się przewoźnikiem środkowoeuropejskim? Patrząc bardziej perspektywicznie, można by to wykreować.

I ostatnie pytanie. Pochwalił się pan tymi sukcesami nadbałtyckimi. Czy zrobiliście pełną analizę? Paręnaście lat temu inny polski inwestor, też duży, też giełdowy, bardzo zyskowny, włożył duże pieniądze także w inwestycje na Litwie. Do dziś ma odruch wymiotny z tego tytułu, a aktywa, które tam ulokował za miliardy złotych, nie mówiąc o miliardach zainwestowanych dolarów, dzisiaj wycenia się na prawie bliskie zeru. Na pewno analizowaliście otoczenie polityczne, kulturowe w tych krajach, a szczególnie na Litwie? Ta inwestycja na Litwie do dziś Orlenowi odbija się czkawką, a kosztowała olbrzymie pieniądze, wypracowane tu, na rynku polskim, przez polskich podatników, kupujących paliwo. Inwestowaliśmy w dużą firmę na Litwie i od lat kilkunastu mamy niesprzyjający klimat polityczny, który sprawia, że ta firma ciągle tam jest nierentowna. Czy na pewno wyciągnęliście wnioski z doświadczeń kolegów, choć z innej branży? Dziękuję.

Przewodniczący poseł Tadeusz Aziewicz (PO):

Dziękuję bardzo panu posłowi. Jako przewodniczący Grupy Parlamentarnej Polsko -Litewskiej chciałem trochę bronić Litwy, jako że niepowodzenie inwestycji ORLENU na Litwie trudno jest wytłumaczyć jedynie trudnym klimatem, który jest wokół tej inwestycji. Jestem bardzo ciekaw odpowiedzi pana prezesa.

Kto z pań posłanek i posłów chciałby jeszcze zabrać głos? Nie widzę chętnych, zatem proszę o udzielenie odpowiedzi.

Prezes zarządu PZU SA Andrzej Klesyk:

Dziękuję bardzo za te pytania. Będę odpowiadał wedle kolejności, w jakiej zanotowałem.

Pierwsze pytanie dotyczyło TSR i zwrotu dla akcjonariuszy. Taki zwrot może być liczony tylko i wyłącznie dla spółek giełdowych. Liczymy więc to tylko i wyłącznie od tego momentu, a jesteśmy notowani na giełdzie dopiero od połowy 2010 r.

Drugie pytanie dotyczyło tego, czy przypadkiem nie zaburzyliśmy wskaźników poprzez wypłatę dywidendy dla Eureko i dla Skarbu Państwa. Gdybyśmy wliczyli tę dywidendę, to byśmy mieli zwrot na poziomie 200%. Wypłata tej dywidendy – 12 mld 750 mln zł, nastąpiła w dwa miesiące po podpisaniu ugody z Eureko między rządem polskim, PZU i Eureko i nie wchodzi ta wypłata w TSR.

Były komentarze dotyczące dossier TSR. Powiem w ten sposób: Skarb Państwa w momencie, gdy spółka wchodziła na giełdę, miał w niej 45% udziału. Wtedy wartość tego udziału wynosiła nieco mniej niż 13 mld zł. W tym momencie, po wypłaceniu dywidendy, otrzymaniu 8 mld zł, wartość dla Skarbu Państwa, mimo, że spadła o 10%, jest większa od tego, co było na giełdzie. Jakkolwiek byśmy nie liczyli, Skarb Państwa naprawdę zarobił bardzo dobre pieniądze.

Pytanie trzecie, dotyczące kwestii 43% *versus* 29%: jestem pod ogromnym wrażeniem, bo większość analityków nawet tego nie jest wstanie wyłapać. Do danych KNF wliczane są tzw. polisolokaty, które są pustym pieniądzem. Na tym ubezpieczyciel nie zarabia ani grosza. My raportujemy wedle międzynarodowych standardów, KNF raportuje wedle standardów polskich, zatem ten pusty pieniądz w ogóle u nas nie wchodzi w raportowanie. A więc gdybyśmy wyrzucili polisolokaty, to wtedy dochodzimy do naszych cyferek.

Składka regularna – niektórzy ubezpieczyciele pompują sobie składkę poprzez to, że np. mówią, że jest produkt, za który trzeba zapłacić 10 tys. zł, a potem, co miesiąc, po 2 zł, albo po 10 zł. W ten sposób udają, że to jest produkt rzeczywiście ubezpieczeniowy, że to składka regularna. My takich rzeczy nie robimy i mówimy, że raportujemy

tylko te produkty, gdzie faktycznie klient zobowiązuje się do wpłacania 100, 150 czy 200 zł miesięcznie. I stąd ta składka regularna, wszystkie inne są ujęte w tych jednorazowych produktach, typu struktury, czy polisolokaty.

Rzeczywiście podajemy udział w rynku na różne sposoby. I tak, na poziomie makro ostatnimi czasy nasz udział w rynku, jako firmy ubezpieczeniowej, leciutko spadł. Natomiast chciałbym podkreślić dwie rzeczy. Biznes ubezpieczeniowy mieliśmy detaliczny i korporacyjny. O ile w biznesie indywidualnym udział w rynku nam wzrósł – to jest ten wskaźnik 31,3%, o który pytał pan poseł, o tyle w biznesie korporacyjnym udział w rynku znacząco nam spadł. To była świadoma decyzja. Do państwa wiadomości: w czasie, gdy wchodziliśmy na giełdę, mieliśmy 2 mld 200 mln zł przypisu składki. I tu proszę usłyszeć to dobrze, na którym traciliśmy – jeszcze raz powtórzę – traciliśmy 450 mln zł rocznie. Na 2 mld 200 mln traciliśmy, jako spółka, 450 mln zł. Powiedziałem, że nie będziemy tego tolerować i po prostu nierentownym klientom podziękowaliśmy. Teraz biznes jest rentowny. Jest na poziomie 160 mln zł, jeśli chodzi o rentowność. Okupiliśmy to spadkiem udziału w rynku, ale ja nie mam z tym problemu.

Padły pytania o wzrost kosztów. Rzeczywiście pokazaliśmy wzrost kosztów, tylko że koszty administracyjne, które wskazujemy, składają się z dwóch części. Są to koszty powtarzalne oraz koszty projektów. Przez najbliższe dwa – trzy lata będziemy mieli dwa systemy, które będziemy musieli utrzymywać. Nie da się wyłączyć systemu ubezpieczeniowego ot, tak, choćby z tego powodu, że musimy utrzymywać historie wszystkich klientów. Będziemy obniżali te koszty, natomiast tego systemu nie da się wyłączyć. Naszą ambicją jest, żeby podstawowe koszty nie rosły szybciej, niż przypis składki. Nie może być tak, że przychody rosną nam wolniej niż koszty.

Następne pytanie było na temat tego, że sprzedaż, koszty akwizycji wzrosły o 7,5%. Zgadza się, tylko mamy taką sytuację na rynku, że PZU ma koszty dystrybucji pomiędzy 2%, a 2,5% – niższe niż cały rynek. Dla przykładu: nasz agent dostaje średnio o 2% niższą prowizję, niż każdy inny agent. Żeby agenci nam nie uciekali, musimy dodać trochę pieniędzy. Zatem wzrost, jeśli chodzi o przypis składki, to mniej niż 1%. To jest do pewnego stopnia coś, czym okupujemy utrzymanie udziału w rynku.

Podam jeszcze jedną ciekawą informację. Dla nas dużo ważniejszy od udziału w rynku jest udział w zysku. Jeżeli popatrzymy na udział w rynku, widzimy, że mamy 33% czy 32% udziału w ubezpieczeniach majątkowych, natomiast udział w zysku z całego sektora jest dwukrotnie większy, wynosi prawie 70%. Po stronie ubezpieczeń na życie udział w rynku wynosi 43% i osiąga prawie 70% udział w zysku. Bronimy zysku, a nie udziału w rynku.

Wielokrotnie na temat logo mówiliśmy. Zmiana logo, tylko i wyłącznie zmiana logo, a więc wymiany kasetonów, zmiany w systemach IT, zmiany wizytówek itd. kosztowały nas około 20 mln zł. Jak to zostało zrobione, widzieli państwo na zdjęciach nowych oddziałów. Na samym początku nie miały one logo. Był tylko napis „Oddział PZU", bez logo. Powstaje pytanie filozoficzne, czy renowacja oddziału, to jest zmiana logo, czy nie? Zakwalifikowaliśmy tę zmianę jako niemającą nic wspólnego z logo, jako takim. Dodatkowo wsparliśmy zmianę jedną kampanią, to była dodatkowa kwota 20 mln zł. Dla porównania T-Mobile, czyli ERA wydała 140 mln zł. na sam rembrending, a to dużo mniejsza firma.

System „Everest" firmy Guidewire – pytano, czy ta firma ma jakiekolwiek doświadczenie. Jest to firma notowana na NASDAQ. Jest numerem jeden na świecie, jeśli chodzi o wdrażanie tego systemu informatycznego. Ma 28% udziału w rynku. Jest to firma o takiej pozycji jak Apple. To są najlepsze firmy na świecie. Nie chcemy mówić o kosztach, bo to tajemnica przedsiębiorstwa. Rada Nadzorcza zna te wszystkie koszty. Całkowity koszt systemu, wdrożenia i jego prowadzenia będzie mniejszy, niż systemu używanego obecnie. Będzie mniej więcej o 30% – 40% niższy od tego, co najbliższy konkurent w czasie przetargu nam przedstawił.

Było pytanie o *outsourcing*. Wszystko jest robione w firmie, niezależnie od tego, czy klient przychodzi do nas, jako sprawca wypadku, czy jest u nas ubezpieczony, albo czy ktoś inny go poszkodował. Są to identyczne procedury. Dmuchamy na zimne, ponieważ

konkurencji się to nie podoba. Musimy mieć to zrobione wewnętrznie, własnymi siłami, identycznie likwidujemy szkodę, niezależnie skąd ona przyszła.

Padło pytanie o auta zastępcze. Proszę państwa, to trochę inaczej działa. To nie jest tak, że to my wynajmujemy auta tego rodzaju. Załóżmy, że jakiś klient ma szkodę wyrządzoną przez naszego klienta. Idzie do warsztatu. Ten warsztat odbiera od niego auto i mówi „Panie Zdzisiu, ma pan tu samochodzik, niech się pan nie martwi, my to sobie od ubezpieczyciela odbierzemy". I co się dzieje? Dostajemy potem fakturę np. za 10 dni po 350 zł. Wtedy możemy dyskutować, walczyć w sądzie, bo mówimy, że tego nie zapłacimy. Bardzo często klienci nas pozywają do sądu, ponieważ jakiś warsztat wcisnął im wypożyczenie auta zastępczego za 350 zł. Byłoby pięknie, gdyby wynajem był po 100 zł.

Było pytanie o wartość ekonomiczną. My do tego biznesu nie dopłacamy. To są nasze samochody, które wzięliśmy w leasing i dajemy je poddostawcy, warsztatowi, a on nam za to płaci. Nie tracimy na tym ani grosza. Prócz tego mamy 300 samochodów, które są markowane logo PZU. To są bardzo dobre samochody, bo to są auta hybrydowe. To są odpowiedzi na pytania zadane chyba przez pana posła.

Teraz przechodzę do odpowiedzi na pytania pana dyrektora, z którym znamy się jeszcze z czasów PZU. Rzeczywiście, TSR jest liczony od momentu do momentu. To są jakby zdjęcia między pierwszym stycznia danego roku, a pierwszym stycznia dwa czy trzy lata potem. To jest cena akcji z tego ostatniego dnia minus cena akcji z pierwszego okresu plus wszystkie dywidendy. Problem z tym jest taki, jak pan ekspert, pan dyrektor powiedział, że w Polsce jest to nieużywany wskaźnik. Nikt tego nie używa, bo nikt się za mocno nie chce chwalić. Wszyscy mówią o wzroście cen akcji, natomiast do tego wskaźnika trzeba policzyć dywidendy. Jedyne, co możemy zrobić, to wziąć publiczne dane i spróbować przeliczyć te informacje. Niestety, są one obarczone takim czy innym błędem lub błędną interpretacją. Różne firmy mają różne okresy rozliczeniowe, różne firmy płacą dywidendy w różnym okresie. Natomiast cokolwiek byśmy nie powiedzieli o PZU, to od momentu debiutu wzrost wartości dla akcjonariuszy jest pomiędzy 70% a 120%.

Było pytanie o spadek udziału w rynku z 44% do 31%. To rzeczywiście na slajdzie tak jest, ale proszę państwa, mogę się podpisać pod składką od roku 2009, czy raczej od połowy 2008 r., bo przyszedłem do PZU w roku 2007, pod sam jego koniec. Pierwsze dni pracy wypadły już w roku 2008. W ubezpieczeniach jest tak, że co by się nie zrobiło dziś, to efekty będą widoczne po roku lub półtora. Nasze decyzje z początku 2008 r. widoczne są dopiero w wynikach z roku 2009 i 2010. Nie znoszę mówić o poprzednikach, ale to, co zobaczyliśmy w latach 2006 i 2007, nie jest efektem działania obecnego zarządu. Jeszcze w 2008 r. też mamy efekt działania poprzedników. Efekty naszych działań można oceniać od roku 2009.

Zysk spadł o 7%. Tak, tylko największy spadek zysku jest z działalności inwestycyjnej. Przy spadku wycen na giełdzie oraz przy spadku rentowności większym niż rok wcześniej, różnica w działalności inwestycyjnej wyniosła około 450 mln zł. To było dużo więcej niż ten 7% spadek zysku.

Było pytanie o Ukrainę. Nam biznes tam rośnie i to znacząco. Okazuje się, że wpływ Krymu, na naszą składkę, to było około 2%. Zamknęliśmy wszystkie nasze działalności w części wschodniej – to jest około 10% udziału, natomiast dużo szybciej rośnie nam biznes ubezpieczeniowy w pozostałej części Ukrainy. Ogromna większość z tego, około 80%, to są ubezpieczenia samochodowe. Tam szkodowość mamy lepszą niż w Polsce, czyli jesteśmy rentowni. Jedyny problem, który tam występuje to ten, że hrywna zwaliła się na łeb na szyję. Jeśli przeliczymy to na złotówki, można uznać, że to się w ogóle zawaliło. Licząc w hrywnach – to nam wzrosło. Na dwoje babka wróżyła, czy tam się poprawi, czy nie. Uważamy, że jest tam teraz możliwość robienia dodatkowego biznesu, bo Ukraińcy uciekają od rosyjskich firm, a tam część rynku jest zdominowana przez firmy rosyjskie. Ukraińcy uciekają także od firm lokalnych. Jesteśmy bardzo dobrze postrzegani, zajmujemy teraz piąte miejsce.

Było pytanie o sposób zatrudnienia agentów. Nasi agenci wyłączni to są osoby zwykle prowadzące działalność gospodarczą, często mają swoje własne firmy. Nie mają żadnej relacji, jeśli chodzi o zatrudnienie w PZU, czyli płacą wszystkie obciążenia jako nieza-

leżni przedsiębiorcy i są wynagradzani wyłącznie z prowizji, to znaczy, tyle ile sprzedadzą – tyle prowizji otrzymują za określoną grupę produktów i za określone czynności. Jeśli nie sprzedają – nie ma pieniędzy. Jeśli sprzedają bardzo dużo, to jadą na Karaiby.

Padło pytanie o zwolnienia grupowe i o to, czy zwolnione osoby ciągle jeszcze współpracują z nami oraz na jakich warunkach odbyło się zwolnienie. To są publiczne informacje, więc mogę to powiedzieć. Uważamy, że nasi pracownicy otrzymują bardzo dobre wynagrodzenie, jeśli przychodzi do rozwiązania umowy o pracę. Teraz prowadzimy zwolnienia grupowe około 200 osób. Dla wyobrażenia sobie, co osoba dostaje powiem, że otrzymuje trzymiesięczną odprawę, za każdy rok pracy dostaje doliczoną pensję za jeden miesiąc, czyli, gdy ktoś przepracował 15 lat dostaje 15 pensji i dodatkowo jeszcze otrzymuje wsparcie przy poszukiwaniu nowej pracy, a jeżeli jest możliwość, to taki ktoś otrzymuje szansę aplikowania. Na palcach jednej ręki mogę policzyć osoby, które wniosły sprawy do sądu o jakieś roszczenia. Niestety, to smutna prawda, ale zwalnialiśmy osoby, które bardzo długo pracowały w PZU z tzw. funkcji *back office*. Im rzeczywiście trudno jest znaleźć pracę i te pieniądze, o których mówimy, a to jest średnio 80 – 90 tys. zł, pozwalają im przekwalifikować się lub robić coś ciekawego dalej. Część z ich współpracuje, ale jako agenci, i to nie z naszej inicjatywy.

Pytano o Link4 i różnice w cenie ubezpieczenia OC. Ta różnica może wynieść do 15%, tylko trzeba pamiętać, że to są klienci z zupełnie innej niszy. Praktycznie nie mieliśmy udziału w rynku w niszy technologii bezpośredniej. PZU nie miało strony internetowej, przez którą można byłoby zawrzeć transakcję, nie miało sprzedaży przez telefon, bo system nam na to nie pozwalał. Link4, to oferta skierowana do ludzi, którzy siedzą przed komputerem niemal bez przerwy, wszystko kupują przez internet itd.

Było pytanie o OFE i o wpływ zmian w tym obszarze na wyniki. Ten efekt jest trojaki. Pierwszy polega na wpływie na tegoroczny i przyszłoroczny wynik. Abstrahuję od tego, jak to oceniam. To, co się stało z OFE, spowodowało pozytywny wpływ na nasze sprawy. Mogliśmy uwolnić kapitał, który był kapitałem przeznaczonym na dopłaty. Będziemy mieli 150 mln zł jednorazowego wpływu na wynik spółki. Drugi wpływ odzwierciedla się w bilansie, którym zarządzamy. Zniknęło nam około 17 mld zł – obligacje zostały przetransferowane. To powoduje, że jesteśmy w percepcji rynku mniejszym graczem, ale to nie ma wpływu na wycenę.

Kolejne pytanie było o szkody łowieckie. Prawdę mówiąc nie wiem, mogę bezpośrednio zwrócić się do pana posła. Mamy natomiast bardzo dobrą, co podkreślam, relację z ministerstwem rolnictwa, bo jesteśmy głównym ubezpieczycielem upraw. Bardzo dobrze współpracujemy. Mamy 70% udziału w rynku OC rolniczego. Z definicji chcielibyśmy utrzymać ten udział, ponieważ jest to bardzo dobry klient. Jest to dla nas coś bardzo dobrego.

Padło pytanie o miejsca pracy w Polsce *versus* inne obszary świata. W podtekście było pytanie, czy nie jesteśmy mocarstwowi. Użyję dwóch liczb. W momencie, gdy kupiliśmy od RSA cztery spółki, to kurs akcji PZU wzrósł o 3,5%, czyli wydaliśmy 1mld zł, a kurs akcji wzrósł o 3,5%, co się przełożyło na 1 mld zł zwiększenia wartości PZU. Wygląda na to, że cały rynek jest bardzo zadowolony. Mówiąc wprost, Skarb Państwa jest bogatszy o 350 mln zł, z czego się bardzo cieszę.

Nie mamy takich zapędów, jak nasi koledzy z innych branż. Na pewno nie wyjdziemy poza nasz region, nie mamy zamiaru inwestować np. w Azji czy w innych obszarach, odległych geograficznie, bo nie ma to dla nas najmniejszego sensu. Jesteśmy w miarę ostrożni. Dla przypomnienia: wydaliśmy na inwestycje poza Polską 258 mln euro, co jest jedną dziewiątą tego, co ORLEN wydał na Możejki.

Do bankowości za chwilę wrócę, bo było pytanie pana posła dotyczące Litwy. Mamy bardzo dobre relacje z regulatorami litewskimi. Miałem okazję spotkać się z panem premierem Litwy. Było to bardzo dobre spotkanie, PZU jest uważane tam za bardzo dobrą firmę. Nie mamy tam żadnych problemów, otrzymaliśmy zgodę tamtejszego urzędu antymonopolowego bardzo szybko. Nie zmieniamy nazwy firmy. To dla Litwinow było bardzo ważne. Firma nazywa się Lietuvos Draudimas, czyli Litewskie Ubezpieczenia. Nikt nie zna tam PZU i nie mamy zamiaru epatować tam naszym logo. Nie narzekamy na nasze relacje z Litwinami.

Jeśli chodzi o kwestię bankowości, to chciałbym podkreślić dwie sprawy. Od samego początku mojej pracy w PZU mówiłem, że nie będziemy kupować banków z prostego powodu: na banku nie zrobił pieniędzy żaden ubezpieczyciel na świecie. Dla przykładu Alianz kupił Dresdner Bank za 24 mld euro, a pięć, czy sześć lat później sprzedał go za 6 mld euro. Nie chcemy wchodzić w ten biznes. Nie startowaliśmy do BZ WBK. To było PKO BP, a nie PZU. Nie mieliśmy takiej szansy, nie mamy tyle kapitału. Możemy sobie kupić taki Alior lub BGŻ w 100%. Prawdą jest za to, że startowaliśmy do kupna BGŻ, ale pomysł był taki, żeby kupić Alior i BGŻ, połączyć te banki i zrobić z tego piąty bank w Polsce, który miałby siedzibę w Polsce i który nie byłby zarządzany przez PZU. Gdy ubezpieczyciel zarządza bankiem, to prowadzi to do katastrofy i podobnie jest w sytuacji odwrotnej. Byliśmy tylko i wyłącznie jednym z głównych akcjonariuszy, tak jak u nas głównym akcjonariuszem jest Skarb Państwa, ale spółką operacyjnie nie zarządza. Nie udało nam się. Mam swoje przemyślenia, dlaczego to się nie udało. Po tej transakcji chciałem się wypisać z Polski. Uważam, bowiem, że my, jako kraj, jako administracja, jako państwo, zostaliśmy trochę ograni. Podam przykład. Ministerstwo Skarbu Państwa sprzedało akcje BGŻ po 71,5 zł. Rok później pozwoliliśmy Holendrom sprzedać te akcje po 82 zł. Trochę jakby zostaliśmy ograni przez Holendrów, ale to już inna sprawa. To nie jest żaden przytyk do Ministerstwa Skarbu Państwa, bo ono już w tym momencie nie mogło nic zrobić, bo nie było właścicielem.

Było pytanie o LOT. To między innymi dzięki PZU LOT lata. Kupiliśmy od niego budynek, gdy LOT był praktycznie bankrutem. Zrobiliśmy leasing zwrotny do LOT. Jesteśmy właścicielem tego budynku. Zrobimy wszystko, co jest dobre dla kraju, a nie jest negatywne dla akcjonariuszy. Jeżeli jednak będzie to miało negatywny wpływ na wartość korzyści dla akcjonariuszy, to taką decyzję trudno będzie uzasadnić. Dam przykład. Jeżeli kupilibyśmy LOT za, powiedzmy, 400 mln zł, to jestem przekonany, że po ogłoszeniu czegoś takiego, akcje PZU spadłyby o 5% do 10% i wtedy Minister Skarbu Państwa byłby biedniejszy o jakieś 1,5 mld zł.

Jednocześnie chciałbym podkreślić kilka bardzo ważnych kwestii. Mamy bardzo dobre relacje z Ministerstwem Skarbu Państwa. Mogę chyba powiedzieć, na czym polegają te relacje. Podam przykład. Zawarliśmy ze Skarbem Państwa transakcję zakupu Azotów wtedy, gdy była bitwa o Azoty. Jesteśmy tam jednym z głównych akcjonariuszy. Chwalimy to sobie, ponieważ zarobiliśmy na tym całkiem przyzwoite pieniądze. A z kolei Skarb Państwa ma potencjalną możliwość odkupienia od nas tych akcji. Jest więc, jak to się mówi, i wilk syty i owca cała. Przykład następny: przy pomocy także pewnej naszej siły negocjacji udało nam się zawrzeć transakcję ubezpieczenia kontraktu na Jaworzno. Robimy wszystko, co możliwe.

Pytano, czy nie przepłaciliśmy za spółki łotewskie i litewskie? W ujęciu rynkowym nie przepłaciliśmy. Powiem w ten sposób, że gdybyśmy brali pod uwagę tylko i wyłącznie te wskaźniki, moglibyśmy powiedzieć, że to było drogo, ale my tam widzimy potencjał. Nie kupujemy tam bowiem tylko tego, co jest tam teraz, ale potencjał, ów numer jeden. Dla przykładu Balta, to jest takie PZU sprzed siedmiu lat. Wiemy dokładnie, co trzeba zrobić tam, na Łotwie.

Jeszcze raz wrócę do kwestii banków. Dla PZU kupienie jednego banku nie ma sensu. Gdyby jednak udało się być konsolidatorem, tylko inwestorem finansowym, to byłoby to jak najbardziej interesujące, bo na tym zarobilibyśmy całkiem przyzwoite pieniądze. Jedyny problem byłby taki, że PZU ma od 6 do 7 mld zł kapitału, który mógłby przeznaczyć na kupno banku, ale za taką kwotę nie kupilibyśmy żadnego dużego banku. Podam przykład, żebyśmy wiedzieli, o czym mówimy: Bank jest wart około 20 mld zł. Moglibyśmy kupić sobie jego jedną trzecią.

Panie przewodniczący, chyba odpowiedziałem na wszystkie pytania.

Przewodniczący poseł Tadeusz Aziewicz (PO):

Dziękuję bardzo panie prezesie. Czy jest jeszcze potrzeba zadania pytania? Proszę bardzo, pan poseł Warzecha.

Poseł Jan Warzecha (PiS):

Panie prezesie, doprecyzuję pytanie zadane przez pana posła Burego odnośnie do szkód łowieckich. Kiedyś przymierzała się do tego problemu firma Allianz i wiem, że się wycofała. Ten problem wydaje się nierozwiązywalny. Jestem członkiem Komisji Rolnictwa i Rozwoju Wsi i ten temat jest tam dyżurny, jak kiedyś, w PRL, sznurek do snopowiązałki. Pewnie to nie pańska rola w tej sprawie, ale wspólnie, przy dobrych układach, współpracy z ministerstwem rolnictwa warto byłoby spróbować rozwiązać problem szkód łowieckich. Moja osobista prośba jest taka, aby jeszcze dyskutować na ten temat, ponieważ dotąd jest jak w grze w ping-ponga, ta piłeczka jest odbijana pomiędzy ministerstwem, myśliwymi i rolnikami, a problem nie jest rozwiązany. Dziękuję bardzo.

Przewodniczący poseł Tadeusz Aziewicz (PO):

Dziękuję bardzo. Nie widzę innych zgłoszeń, zatem zamykam dyskusję. Dziękuję panu prezesowi, panu dyrektorowi, wszystkim obecnym oraz mówcom, uczestniczącym w dzisiejszej dyskusji i zapraszam na kolejne posiedzenie Komisji Skarbu Państwa. Dziękuję bardzo.